



Компания «АльфаСтрахование» провела серию тренингов «Эффективные продажи страховых продуктов» для специалистов, работающих в отделениях Сбербанка России на территории Ростовской области. 45 менеджеров банка по работе с корпоративными и розничными клиентами приняли участие в мероприятиях, целью которых стало изучение преимуществ страховых продуктов и отработка навыков активных продаж.

Ростовский филиал «АльфаСтрахования» организовал серию тренингов «Эффективные продажи страховых продуктов» для сотрудников своего партнера – ОАО «Сбербанк России». Обучение прошли 45 менеджеров по работе с клиентами из отделений Сбербанка в Ростове-на-Дону, Миллерово, Сальске, Новочеркасске, Таганроге, Каменске, Зернограде и других регионах области.

Цель проведения тренингов – повышение знания страховых продуктов специалистами банка, работающими как с корпоративными клиентами, так и с населением.

В ходе семинара участники обсуждали особенности страховых продуктов, учились быстро и грамотно подбирать именно те из них, которые наиболее полно отвечают потребностям конкретного клиента. Одной из важнейших задач обучения стало развитие коммуникативных аспектов работы с потребителем: формирование умения управлять диалогом, совершенствование навыков убеждения, отработка техники активных продаж.

Сбербанк России является крупнейшим банком Российской Федерации и СНГ. Его активы по итогам 2011 года составляют более четверти банковской системы страны (26,8%), а доля в банковском капитале находится на уровне 29,1%. Кредитный портфель Сбербанка включает в себя около трети всех выданных в стране кредитов (32% розничных и 32,9% корпоративных кредитов). Сбербанк России обладает уникальной филиальной сетью: в настоящее время в нее входят 17 территориальных банков и около 19 тысяч подразделений по всей стране.

«АльфаСтрахование» и Сбербанк России имеют длительную историю сотрудничества. В апреле 2012 года, в результате проведенного банком конкурса по отбору партнеров для участия в проекте по страхованию имущественных интересов корпоративных клиентов, ОАО «АльфаСтрахование» вошло в список победителей. В рамках указанного проекта банком реализуются полисы страхования автотранспортных средств, водного, воздушного и железнодорожного транспорта, специализированной техники, движимого имущества, недвижимости, товаров в обороте, убытков от перерыва в производстве и строительно-монтажных рисков.

Приобретенные в рамках тренингов знания и навыки позволят сотрудникам банка увеличить количество продаж не только страховых, но и банковских продуктов. В настоящее время ежемесячный темп роста продаж страховых продуктов подразделениями Юго-Западного банка ОАО «Сбербанк России» составляет более 150%.

«Страховая услуга – это сложный финансовый продукт, в котором не всегда просто разобраться человеку, не имеющему специальных знаний и опыта. Поэтому в построении эффективных продаж в страховании ключевым элементом является персональная работа с потребителем. Информированность, коммуникабельность и инициативность – те качества, на которых базируется результативное взаимодействие менеджера с потенциальным клиентом. На развитие этих навыков и было ориентировано проведенное обучение, – комментирует Виктория Казьменкова, директор Ростовского филиала «АльфаСтрахования». – Мы уверены в том, что подобные тренинги являются сильным инструментом для решения важнейших задач страхового бизнеса. Прежде всего, они позволяют повысить уровень обслуживания клиентов, что в конечном итоге становится залогом нашего успешного и взаимовыгодного сотрудничества с банком-партнером».

Источник: www.wiki-ins.ru, 20.12.12